IC 38 39(c)

The application of the *Competition Act* to the current fluctuations in gasoline prices

Director of Investigation and Research
Bureau of Competition Policy

October 1994

INTRODUCTION

In April 1994 the Honourable John Manley, Minister of Industry, referred to the Director of Investigation and Research ("Director") a letter from Mac Harb, M.P. (Ottawa Centre) which complained about the fact that retail gasoline prices in Ottawa were consistently 3 ¢ to 4 ¢ a litre higher than prices in Southern Ontario. Mr. Harb requested consideration of revisions to the *Competition Act* to better deal with the retail gasoline market.

This report responds to that request and provides information regarding the Act's application to the current fluctuations in gasoline prices in various markets in Canada. The conclusion reached is that the provisions in the legislation are adequate to deal with anti-competitive behaviour in relation to gasoline pricing and that amendments to deal with these issues are not required at this time.

GASOLINE COMPLAINTS

Allegations of retail gasoline price fixing from many different areas of Canada account for a large number of complaints under the Act. For example, in 1991, as a result of a campaign by some Ontario newspapers, the Bureau of Competition Policy ("Bureau") received more than 4,700 such complaints.

These complaints allege anti-competitive conduct typically based upon the following:

- that retailers in the same neighborhood charge identical prices;
- that prices move in unison, e.g. they rise together before a long weekend;
- that petroleum product price changes do not seem to track the cost of crude oil;
- that price differences between markets do not seem to be justified by cost differences.

HOW THE COMPETITION ACT APPLIES TO GASOLINE PRICING ISSUES

The Act empowers the Director to investigate allegations that prices have been set as a result of anti-competitive behaviour, such as described below. The magnitude of price changes, the absolute level of prices or the relation of retail prices to the cost of the product are not, in themselves, evidence of an offence under the Act.

Gasoline pricing complaints are reviewed in relation to the following provisions of the Act.

Section 79: Abuse of dominant position

This provision is designed to remedy situations where a single firm possesses or more than one firm jointly possess market power and engage(s) in a practice having the effect of substantially lessening competition. In the petroleum sector this provision could conceptually capture dominance or joint dominance by refiners "squeezing" margins between company owned stations and independent retailers which could have the effect of maintaining or increasing retail gasoline prices.

In 1992, the Bureau extensively examined an abuse complaint from a large independent retail gasoline chain. The complaint was to the effect that the major refiners in a market squeezed the margin available to their unintegrated customers in the following way: first, by raising their wholesale prices substantially during the period from late July to late November 1990; and second, by lowering retail prices in their branded stations from December 1990 until April 1991 to levels below the independent's product cost.

The investigation revealed that the margin squeeze resulted from the rapid price changes caused by the Persian gulf crisis and differences in inventory accounting practices between Canada and the United States. During the first period there was a buildup of high cost inventory in anticipation of a disruption of supply. In the second period, the U.S. invasion resulted in a drop in product prices in the United States, where the industry priced its inventory on a last in first out basis. Some Canadian independent marketers took advantage of these lower prices through imports. The Canadian refiners then lowered their retail prices to remain price competitive in those markets while maintaining wholesale prices high in accordance with their first in first out inventory practice. In summary, the margin squeeze was not caused by unlawful anti-competitive behaviour.

Section 50 (1)(a): price discrimination

Under the price discrimination provision, it is an offence for a supplier to make a practice of charging different prices to competitors in the same market who purchase similar volumes of products.

In 1992, the Bureau examined a price discrimination complaint from a large independent retail gasoline chain. The complaint was to the effect that the independent's supplier, a major refiner, discriminated against it by charging higher prices for gasoline picked up at the refinery than were charged to the independent's competitors. However, data obtained from that refiner showed that the independent paid 1¢ per litre more than its competitors but that this higher price was in fact part of a deal to repay the outstanding debt that it had contracted with the refiner.

The examination in some detail of the facts behind the allegations in the two complaints noted above gave no indication of a "general offensive" or co-ordination of anti-competitive acts on the part of the major petroleum companies to eliminate or discipline unintegrated marketers. In both cases, there was no evidence of an inappropriate exercise of market power nor was there a plausible case to be made of anti-competitive behaviour. An extensive amount of information was reviewed. The examinations were not constrained by inadequate investigative powers at the Director's disposal. Simply stated, the facts did not support a conclusion that unlawful activity had occurred.

Section 45: conspiracy

This provision prohibits conspiracies to fix prices if competition is or is likely to be lessened unduly. Proof of an agreement is needed. The Crown must also show that the participants to an agreement have market power.

The existence of identical prices, alone, is not considered evidence of an agreement when there are plausible alternative explanations. In the petroleum products sector, the visibility of posted prices and the homogeneity of gasoline tend to result in identical prices in a given market. Prices usually move quickly in reaction to each other as retailers match their competitors' price changes. Price leadership/followership is not an offence under the Act.

The Bureau has never uncovered evidence of an agreement among the major petroleum companies despite close monitoring of developments in the industry and, between 1973 and 1986, the comprehensive petroleum inquiry and proceedings before the Restrictive Trade Practice Commission.

The Bureau's investigation of retail gasoline prices in various markets in Canada in 1991 together with the report of an industry expert, the Dean of the Faculty of Management of the University of Lethbridge, found no evidence of collusion or other anti-competitive behaviour among the majors. In a more recent inquiry no evidence was uncovered of communication of retail or wholesale gasoline prices among the major oil companies, nor was there evidence of agreement.

The Director considers this provision adequate. To date the facts have not supported taking action under this section.

Section 61: price maintenance

This is the provision that has been most frequently enforced with respect to the retail price of gasoline. The cases have involved unwarranted control of retail prices by a supplier. Under the price maintenance provision of the law, the court must find that there was an agreement, threat or promise used to influence upward or discourage the reduction of the price of another supplier (or retailer).

Over the years the Attorney General has won some cases and lost others. Each case has turned on the court's weighing of the evidence in that particular case and not any inherent defect in the law (see attachment).

There is currently a case before the courts in Ottawa involving charges against three regional gasoline retailers.

PRICE REGULATION

Neither the Director, nor any other federal government agency, has the authority to regulate prices. This is a matter that falls under the jurisdiction of the provinces. Prince Edward Island is the only province that currently regulates the prices of petroleum products.

COMMON CONCERNS ABOUT GASOLINE PRICES

Major petroleum companies refine crude oil and distribute it to their wholesale distributor divisions who in turn supply the retail market - both captive and independent. The rack or wholesale product price generally tracks the current price of oil in New York harbour or Chicago. The supply relationship between refiners and gasoline retailers ranges from consignment commission agents to independent branded dealers who purchase gasoline at wholesale and set their own retail prices. The nature of the arrangement determines whether the supplier may legally set the retail price.

Some complaints reflect a lack of knowledge of the relationship between retailers and their suppliers. There have been instances reported in the media of commission agents, who manage company-owned stations, complaining that they were pressured to raise prices. However, investigation revealed that the gasoline was owned by the supplier who, of course, is free to set the price it wants.

It is frequently observed that retailers in the same neighborhood charge identical prices and that prices move virtually in unison. This phenomenon may be the result of normal market forces. Given the visibility of posted prices, gasoline prices in the same market tend to move in reaction to each other, as retailers match their competitors' price changes. This often results in identical prices. While gasoline prices may be identical, it is important to recall that particular retail offerings - the bundle of services available at the site - can vary. Some sites only offer gasoline, with or without service, while others may provide a convenience store, a restaurant, a car-wash or other facilities.

It is also alleged that price differences between markets do not seem to be justified by cost differences. Price differentials between geographic markets may occur for a variety of reasons. For example, as with many other products, gasoline pricing is affected by local supply and demand conditions, the number and type of competitors in each market, differences in crude oil refining costs, differences in marketing, distribution and transportation costs, or the degree of rivalry among competitors in local markets.

Some Canadian cities close to major American sources of supply have frequently benefited from lower prices as a result of the influence of a lower-cost imported product. In some markets price wars erupt as retailers discount prices to increase their volume. The greater the distance between markets, the less likely it is that retailers will be influenced by pricing in the other market.

RECENT MARKET ACTIVITIES

Natural Resources Canada reported that during August 1994, gasoline prices increased in many Canadian cities. The August increase followed several months of gradual price increases. Between the end of April and the end of August of this year, the Canada average ex-tax gasoline price increased 4.5¢ per litre; 3.7¢ of the gas price increase can be attributed to increases in crude oil prices.

During this period of time, the Bureau received numerous complaints about gasoline prices, all of which were examined to determine whether issues were raised under the Act. This review did not provide evidence of an offence under the Act.

Certain centres, for reasons described in the examples below, experience large fluctuations in gasoline prices. During these periods of fluctuation, it is not unusual for gasoline retailers to complain that prices are too low and that they are not making any profit.

For example, Montréal and the neighbouring areas frequently experience price wars which are the result of a combination of the presence of aggressive independent gasoline retailers in that market and occasional imports of offshore gasoline that bring downward pressure on local retail gasoline prices.

In Regina, until recently, consumers benefited from numerous price wars attributable to the large surplus of refining capacity together with the presence of aggressive independents in that market. However, gasoline prices increased this spring due partly to the decrease in available supply of product caused by the rationalization of refineries in Western Canada, and the reduction in the number of gasoline service stations.

In Ottawa, in August 1994, prices rose from 55.5¢ per litre to 58.5¢ per litre. This increase was widely reported in the media and resulted in complaints to the Bureau alleging price fixing or price gouging. Within 48 hours prices began to drop in the Ottawa region and these lower prices have been maintained. Observations of this kind of price volatility in a market are typical and consistent with a hypothesis of failed attempts to raise prices in the face of active competition.

CONCLUSION

The Bureau will continue to actively enforce the Act by closely monitoring developments in the marketplace and reviewing complaints (from consumers and those in the petroleum industry) to determine if there is evidence of anti-competitive activity.

In the Director's view, the provisions in the legislation are adequate to deal with anti-competitive behaviour in relation to gasoline pricing and amendments to the *Competition Act* are not required at this time to deal with these issues.

Consumers have an important role to play in addressing retail gasoline pricing. Those concerned about high gasoline prices should shop around and patronize gas stations that offer lower prices. This will reward the more aggressive retailer and put pressure on those who have higher prices to bring their prices down or risk losing business. Where consumers are concerned about the fairness of prices, they should demand an explanation from their gasoline supplier and seek a justification for the level of prices.

Petroleum product suppliers also have an important role to play in order to ensure a competitive and transparent marketplace. If suppliers are pressured to change their prices by a competitor or another supplier, they should inform the Bureau. Finally, as with any commercial enterprise, petroleum product suppliers should also be prepared to justify their prices to the consumer in terms of their costs, profits, and the general conditions of the marketplace.

Attachment

Price Maintenance (Gasoline and Heating Oil)

Convictions (and fines)

• May 1991 Perry Fuels Inc. $40,000 (Oshawa, Ontario), Perry Fuels Inc. agreed with a competitor not to reduce its prices on heating oil and threatened a competitor that it would initiate a price war if the competitor did not cease offering discounts.

• May 1991 Ultramar Canada Inc. $150,000 (North York, Ontario), Ultramar agreed with a competitor not to reduce prices on heating oil.

• February 1989 Shell Canada Products Limited $200,000 (Winnipeg, Manitoba). A marketing representative of Shell called a local Shell dealer and pressured him to raise his prices.

• June 1986 Sunoco Inc. $100,000 (Toronto, Ontario), Sunoco removed one of its dealer price supports because the dealer initiated price reductions.

• April 1984 Imperial Oil Limited $75,000 (Waverley, Ontario) Imperial refused to supply gasoline to an independent retailer because of the retailer's low pricing policy.

• October 1980 Arrow Petroleums Limited $7,500. (Ontario) Arrow attempted to influence upward the price of one retailer.

• September 1974 Petrofina Canada Ltd. $15,000.(Ontario). Petrofina attempted to influence upward the price of its own retailers.

• June 1972 Arrow Petroleums Limited $1,500. (Ontario). Arrow attempted to induce its dealer to maintain resale prices.

RC 2839(4)

Application de la *Loi sur la concurrence* aux fluctuations actuelles des prix de l'essence

Directeur des enquêtes et recherches
Bureau de la politique de concurrence

Octobre 1994

INTRODUCTION

En avril 1994, l'honorable John Manley, ministre de l'Industrie, a transmis au Directeur des enquêtes et recherches (le Directeur) une lettre de M. Mac Harb, député d'Ottawa-Centre. Celui-ci se plaignait du fait que le prix de détail de l'essence est toujours trois à quatre cents plus élevé le litre à Ottawa que dans le sud de l'Ontario. Il lui demandait d'envisager la possibilité de réviser la *Loi sur la concurrence* pour faire face plus adéquatement à la situation du marché de la vente au détail de l'essence.

Le présent rapport constitue une réponse à cette demande et fournit des renseignements sur la façon dont la *Loi* s'applique par rapport aux fluctuations actuelles des prix de l'essence dans divers marchés au Canada. En conclusion, les dispositions de la *Loi* permettent d'analyser efficacement les comportements anti-concurrentiels dans l'établissement des prix de l'essence et des amendements ne sont pas nécessaires pour traiter de ces plaintes pour le moment.

PLAINTES RELATIVES À L'ESSENCE

Des allégations concernant la fixation du prix de l'essence en provenance de différentes régions du Canada représentent une large part des plaintes reçues en vertu de la *Loi*. Par exemple, en 1991, à la suite d'une campagne menée par certains journaux ontariens, le Bureau de la politique de concurrence (le Bureau) a reçu plus de 4 700 de ces plaintes.

Ces plaintes allèguent des comportements anti-concurrentiels portant typiquement sur les points suivants :

- les prix sont les mêmes chez tous les détaillants d'un même quartier;
- les prix fluctuent en même temps, p. ex. ils sont plus élevés avant une longue fin de semaine;
- les changements dans le prix des produits pétroliers ne semblent pas suivre le coût du pétrole brut;
- les écarts de prix entre les différents marchés ne semblent pas justifiés par des différences dans les coûts.

APPLICATION DE LA *LOI SUR LA CONCURRENCE* AUX QUESTIONS RELATIVES À LA FIXATION DU PRIX DE L'ESSENCE

La *Loi* habilite le Directeur à enquêter sur les allégations de fixation de prix par suite d'un comportement anti-concurrentiel, comme ceux décrits ci-dessous. L'importance des changements de prix, le niveau absolu des prix ou le rapport des prix de détail avec le coût du produit ne constituent pas, en eux-mêmes, une preuve de la commission d'une infraction prévue par la *Loi*.

Les plaintes relatives au prix de l'essence sont examinées par rapport aux dispositions suivantes de la *Loi*.

Article 79: Abus de position dominante

Cette disposition vise à redresser les situations dans lesquelles une entreprise unique ou plusieurs entreprises conjointes ont un pouvoir de marché et se livrent à une pratique ayant pour effet de diminuer sensiblement la concurrence. Dans le domaine pétrolier, cette disposition pourrait théoriquement viser des raffineurs ayant une position dominante ou exerçant une domination conjointe comprimant les marges entre les stations leur appartenant et les détaillants indépendants, ce qui aurait pour effet de maintenir ou d'augmenter le prix de détail de l'essence.

En 1992, le Bureau a examiné de façon approfondie une plainte faisant état d'abus de position dominante déposée par une importante chaîne indépendante de détaillants d'essence. La chaîne soutenait que les principaux raffineurs avaient comprimé, sur un marché, la marge bénéficiaire de leurs clients non intégrés, de la façon suivante : d'abord, en augmentant sensiblement leur prix de gros entre la fin du mois de juillet et la fin du mois de novembre 1990 puis, en abaissant le prix de détail dans leurs propres stations-service, du mois de décembre 1990 au mois d'avril 1991, en deçà du coût d'achat des entreprises indépendantes.

L'enquête a révélé que la compression des marges bénéficiaires était le résultat des changements rapides causés par la crise du Golfe persique et de la différence dans les systèmes de comptabilisation des inventaires entre le Canada et les États-Unis. Durant la première période, il y a eu accumulation d'inventaire à un prix élevé dans l'anticipation d'une interruption de l'offre. Dans la seconde période, l'invasion américaine entraîna une baisse du prix des produits aux États-Unis, où l'industrie comptabilise son inventaire sur la base du dernier entré, premier sorti. Quelques revendeurs canadiens indépendants ont pris avantage de ces bas prix en important de l'essence. Les raffineurs canadiens ont alors baissé leurs prix de détail pour demeurer concurrentiels dans certains marchés, tout en maintenant leur prix de gros élevé en accord avec leurs pratiques de comptabilisation des inventaires du

premier entré, premier sorti. En résumé, la compression des marges bénéficiaires n'était pas le résultat d'un comportement anti-concurrentiel.

Article 50 (1)a): Discrimination des prix

En vertu de la disposition concernant la discrimination des prix, c'est une infraction pour un fournisseur d'avoir une pratique de vendre, à des prix différents, les mêmes quantités d'articles à des acheteurs qui se font concurrence.

En 1992, le Bureau a examiné une plainte de discrimination des prix déposée par une importante chaîne indépendante de détaillants d'essence. La chaîne soutenait que le fournisseur, un raffineur important, faisait de la discrimination à son égard en lui demandant un prix plus élevé qu'à ses concurrents pour l'essence qu'elle prenait à la raffinerie. Les données obtenues du raffineur indiquent toutefois que l'entreprise a payé 1 cent de plus que ses concurrents, mais que ce prix faisait parti d'un marché conclu dans le but de rembourser une dette contractée envers le raffineur.

L'examen assez détaillé des faits sous-tendant les affirmations de ces deux chaînes n'ont pas permis de conclure à l'existence d'une «offensive générale» ou d'actes anti-concurrentiels concertés de la part des principales sociétés pétrolières visant à éliminer ou discipliner les revendeurs non intégrés. Dans les deux cas, nous n'avons pas pu prouver qu'il y avait eu un exercice irrégulier de pouvoir de marché ou qu'il y avait eu un comportement anti-concurrentiel. Un volume considérable de renseignements a été passé en revue. L'examen n'était pas contraint par des pouvoirs d'enquête inadéquats à la disposition du Directeur. La conclusion peut s'énoncer simplement: les faits n'ont pas démontré qu'il y avait eu une activité illégale.

Article 45: complot

Cette disposition interdit les complots en vue de fixer les prix si la concurrence est ou sera vraisemblablement réduite indûment. La preuve de l'existence d'un accord est nécessaire. La Couronne doit aussi prouver que les parties à l'accord ont un pouvoir de marché.

L'existence de prix identiques n'est pas considérée, en soi, comme une preuve d'accord lorsque d'autres raisons plausibles peuvent être fournies. Dans le secteur des produits pétroliers, la visibilité des prix affichés et l'homogénéité de l'essence résultent en des prix identiques dans un marché donné. D'ordinaire, les prix de l'essence dans un même quartier fluctuent les uns en fonction des autres, à mesure que les détaillants rajustent leurs prix par rapport à ceux de leurs concurrents. En matière de prix, le fait d'être chef de file ou de suivre ne constitue pas une infraction réprimée par la *Loi*.

Le Bureau n'a jamais réussi à obtenir la preuve d'un accord entre les principales sociétés pétrolières en dépit d'une surveillance étroite de l'industrie et, entre 1973 et 1986, d'une enquête exhaustive sur l'industrie pétrolière devant la Commission sur les pratiques restrictives du commerce.

L'enquête menée par le Bureau sur les prix de détail de l'essence dans divers marchés au Canada en 1991 conjuguée au rapport d'un expert de l'industrie, le doyen de la faculté de Management de l'Université de Lethbridge, n'ont révélé aucune collusion ni autre comportement anti-concurrentiel de la part des principales sociétés pétrolières. Dans une enquête plus récente, aucune preuve de communication des prix de gros ou de détail de l'essence, et encore moins de preuve d'accord entre les principales sociétés pétrolières, n'a pu être recueillie.

Le Directeur considère que cette disposition convient. Jusqu'ici, les faits ne permettent pas d'engager une action sous cette disposition.

Article 61: maintien des prix

Cette disposition est celle qui a été le plus souvent mise en application en ce qui concerne le prix de détail de l'essence. Les affaires portaient sur le contrôle injustifié des prix de détail par un fournisseur. Aux termes de cette disposition, le tribunal doit conclure qu'il y a eu entente, menace ou promesse en vue de faire monter le prix d'un autre fournisseur (ou détaillant) ou d'empêcher qu'on ne réduise ce prix.

Au fil des années, le procureur général a gagné quelques causes et il en a perdu d'autres. Tout dépend de l'appréciation de la preuve par le tribunal et cela n'a rien à voir avec une lacune inhérente à la *Loi* (voir annexe).

Il y a actuellement une affaire devant les tribunaux à Ottawa dans laquelle des accusations ont été portées contre trois détaillants d'essence régionaux.

RÉGLEMENTATION DES PRIX

Ni le Directeur, ni aucun organisme fédéral, n'ont le pouvoir de réglementer les prix. Cette question relève de la compétence des provinces. L'Ile-du-Prince-Édouard est la seule province qui réglemente actuellement le prix des produits pétroliers.

PRÉOCCUPATIONS GÉNÉRALES AU SUJET DES PRIX DE L'ESSENCE

Les grandes sociétés pétrolières raffinent le pétrole brut et l'acheminent vers les grossistes qui, à leur tour, approvisionnent le marché de détail aussi bien captif qu'indépendant. Le prix de gros des produits suit généralement le prix courant du pétrole dans le port de New York ou Chicago. Le réseau d'approvisionnement entre les raffineurs et les détaillants va des consignataires à commission aux détaillants indépendants de produits de marque qui achètent l'essence au prix de gros et fixent eux-mêmes les prix de détail. La nature même de l'arrangement détermine si le fournisseur peut légalement fixer le prix de détail.

Certaines des plaintes déposées montrent une méconnaissance des rapports qui lient les détaillants et leurs fournisseurs. Les médias ont fait état de certains cas où des consignataires à commission qui gèrent des stations-service appartenant à une société, se sont plaints d'être forcés à hausser les prix. Toutefois, après enquête, on a découvert que l'essence appartenait au fournisseur qui est libre de fixer le prix comme il l'entend.

On constate souvent que les détaillants d'un même quartier vendent l'essence au même prix et que celui-ci fluctue en fait partout en même temps. Ce phénomène peut être le résultat de la dynamique du marché. Étant donné la visibilité des prix affichés, les prix de l'essence dans un même quartier fluctuent les uns en fonction des autres, à mesure que les détaillants rajustent leurs prix par rapport à ceux de leurs concurrents. En conséquence, les prix sont souvent les mêmes. Bien que les prix de l'essence soient identiques, il est important de rappeler que les différents types d'offre - la gamme de services disponibles à la station-service - peuvent varier. Certaines stations-service n'offrant que de l'essence, avec ou sans service, tandis que d'autres peuvent avoir un dépanneur, un restaurant, un lave-auto ou autres facilités.

Certains soutiennent en outre que les écarts entre les prix pratiqués dans les différents marchés ne semblent pas attribuables aux différences dans les coûts. La fluctuation des prix d'un marché géographique à un autre peut se produire pour différentes raisons. Par exemple, comme c'est le cas pour plusieurs autres produits, les conditions locales de l'offre et de la demande, le nombre et le genre de concurrents sur chaque marché, les différences dans les coûts de raffinage du pétrole brut, les différences dans les coûts de la commercialisation, de la distribution et du transport ou le degré de concurrence entre les concurrents sur un marché donné semblent avoir une incidence sur le prix de l'essence.

Certaines villes canadiennes situées près des grands centres d'approvisionnement américains ont souvent profité des prix plus bas aux États-Unis, le produit étant importé à un coût moins élevé.

Sur certains marchés, les guerres de prix commencent lorsque les détaillants baissent les prix pour accroître le volume des ventes. Plus les marchés sont éloignés les uns des autres, moins les détaillants risquent d'être influencés par les prix d'un autre marché.

ACTIVITÉS RÉCENTES DU MARCHÉ

Selon Ressources naturelles Canada, en août 1994, le prix de l'essence a augmenté dans bien des villes, au Canada. Cette augmentation faisait suite à plusieurs mois de hausse graduelle des prix. Entre la fin d'avril et la fin d'août de cette année, le prix moyen hors taxe de l'essence a augmenté de 4,5 cents le litre, au Canada et, dans cette augmentation, 3,7 cents peuvent être attribuables à des hausses du prix du pétrole brut.

Pendant cette période, le Bureau a reçu de nombreuses plaintes relatives au prix de l'essence. Toutes ces plaintes ont été examinées pour établir si elles soulevaient des questions en vertu de la *Loi*. Cet examen n'a pas permis de découvrir d'infraction à la *Loi*.

Certains centres, pour des raisons décrites dans les exemples ci-dessous, connaissent des fluctuations considérables du prix de l'essence. Durant ces périodes de fluctuation, il n'est pas exceptionnel de recevoir des plaintes de détaillants d'essence à l'effet que les prix sont trop bas et qu'ils ne font pas de profit.

Par exemple, Montréal et les régions environnantes sont souvent le théâtre de guerres de prix qui résultent de la présence combinée sur ce marché de détaillants indépendants particulièrement dynamiques et d'importations occasionnelles d'essence, qui font baisser le prix de détail de l'essence.

À Régina, jusqu'à tout récemment, les consommateurs bénéficiaient eux aussi des nombreuses guerres de prix attribuables à la présence de détaillants dynamiques et à la surcapacité de production dans ce marché. Cependant, le prix de l'essence a augmenté ce printemps, en raison, en partie, de la diminution de l'approvisionnement causée par la rationalisation des raffineries de l'ouest du Canada et de la réduction du nombre de stations-service.

En août 1994, le prix de l'essence est passé de 55,5 à 58,5 cents le litre, à Ottawa. Les médias ont largement fait état de cette augmentation, et des gens se sont plaints au Bureau qu'il y avait eu fixation des prix ou escroquerie. Or, en 48 heures à peine, les prix ont commencé à baisser et se sont maintenus au même niveau. Ce genre de volatilité des prix est monnaie courante et témoigne d'une tentative ratée visant à faire monter les prix.

CONCLUSION

Le Bureau continuera d'appliquer activement la *Loi*, en suivant de près les faits nouveaux concernant le marché et en examinant les plaintes des consommateurs et de l'industrie pétrolière, pour déceler toute trace d'activité anti-concurrentielle.

Du point de vue du Directeur, les dispositions de la *Loi* sont adéquates pour faire face aux comportements anti-concurrentiels ayant trait à la fixation du prix de l'essence et elles n'ont pas besoin d'être modifiées pour traiter de ces plaintes pour le moment.

Les consommateurs ont un important rôle à jouer dans la question du prix de l'essence. Ceux qui se plaignent qu'il est trop élevé devraient «magasiner» et s'approvisionner dans les stations-service offrant le prix le plus bas. Ils récompenseraient ainsi les détaillants les plus dynamiques et forceraient les autres à baisser leur prix pour ne pas perdre de clients. Quant aux consommateurs qui se plaignent que le prix n'est pas juste, ils devraient exiger des explications de leur fournisseur.

Les fournisseurs de produits pétroliers ont aussi un important rôle à jouer pour assurer un marché concurrentiel et honnête. Si des fournisseurs reçoivent des pressions de la part d'un concurrent ou d'un autre fournisseur pour modifier leurs prix, ils doivent en informer le Bureau. Enfin, comme toute autre entreprise commerciale, les fournisseurs de produits pétroliers devraient être prêts à justifier aux consommateurs leurs prix en invoquant leurs coûts, leurs bénéfices et les conditions générales du marché.

Annexe

Maintien des prix (essence et huile à chauffage)

Condamnations (et amendes)

- Mai 1991, Perry Fuels Inc., 40 000 $, Oshawa (Ontario); cette société s'est entendue avec un concurrent pour ne pas baisser les prix de l'huile à chauffage et a menacé un autre concurrent de commencer une guerre de prix s'il ne cessait pas d'offrir des remises.

- Mai 1991, Ultramar Canada Inc., 150 000 $, North York (Ontario); cette société s'est entendue avec un concurrent pour ne pas baisser les prix de l'huile à chauffage.

- Février 1989, Produits Shell Canada Limitée, 200 000 $, Winnipeg (Manitoba); un représentant en marketing de la société Shell a téléphoné à un détaillant Shell local et a exercé des pressions pour qu'il hausse le prix de détail de l'essence.

- Juin 1986, Sunoco Inc., 100 000 $, Toronto (Ontario); cette société a interrompu son programme de soutien aux détaillants parce que le détaillant en question vendait son essence au même prix que les indépendants sur le marché.

- Avril 1984, Compagnie pétrolière impériale Limitée, 75 000 $, Waverley (Ontario); cette société a refusé d'approvisionner en essence un détaillant indépendant parce qu'il avait adopté une politique de bas prix.

- Octobre 1980, Arrow Petroleums Limited, 7 500 $, (Ontario); cette société a tenté d'obliger un détaillant à monter le prix de détail de l'essence.

- Septembre 1974, Petrofina Canada Ltd., 15 000 $, (Ontario); cette société a tenté d'obliger ses propres détaillants à hausser le prix de l'essence.

- Juin 1972, Arrow Petroleums Limited, 1 500 $, (Ontario); cette société a tenté d'inciter un détaillant à maintenir le prix de revente de l'essence.